

ВЫСШАЯ ОЦЕНКА ЛИДЕРОВ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

КСЕНИЯ РЕДЧОВА



В день сыроварения Bella Fattoria производит от 45 до 100 кг сыра. Объемы зависят от сезонности, количества и качества молока, и, естественно, спроса. «Летом мы закладываем полутвердые сыры, которые будут реализовываться в сентябре-октябре. Зимой мы делаем мягкие и полумягкие сорта», — отмечает Айрат Ахмадуллин.

Сбыт — непростая тема для крафтовых сыроварен. Как правило, ремесленный сыр дороже промышленного: себестоимость килограмма сыра быстрого созревания, в зависимости от сорта, составляет от 520 до 590 руб., сыров долго созревания — от 570 до 700 руб. В отпускную цену фермер закладывает не более 15-17% прибыли.

Примерно треть продукции сыроварня продает в уфимских универсамах формата «у дома» «Дворик» и «Полушка». Остальное — в фермерских магазинах и фирменной точке в торговом центре «Башкирия». Сотрудничать с крупными сетями, особенно с федеральными, мелким производителям невыгодно. «Чтобы с ними работать, нужно много свободных денег. У них отсрочка платежа от 40 дней и больше. Нам не подходит», — говорит предприниматель. Хорошим подспорьем для представителей отрасли стал запрет на возврат сыров из розницы: «Если раньше непроданные сыры мы были вынуждены менять, или магазины перестали бы их брать, то с прошлого лета возврата нет. Магазины вынуждены эти сыры утилизировать».

Для продвижения своей продукции Айрат Ахмадуллин использует в основном социальные сети, проводит дегустации в торговых точках. С рестораторами отношения пока не сложились. «Их основное требование — чтобы сыр был одного и того же вкуса. Это правильно, но у нас не завод. Я могу поддержать сырное зерно перед тем, как разложить в формы, три минуты, а могу и пять. Чем дольше держишь, тем больше кислотность, и, разумеется, разный вкус», — отмечает он. — В промышленных сырах вкус постоянный, так как у них технология производства сыра роботизирована».

СЫРОВАР Джуманали Декамбаев из Иглинского района (бренд «Джуманали») пришел в сыродельный бизнес в 2014 году. Раньше он выращивал лошадей и коз. Сегодня в семейной сыроварне, где Джуманали помогают сыновья, производят семь видов мягкого сыра,

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДЖУМАНАЛИ ДЕКАМБАРОВ (В ЦЕНТРЕ) С СЫНОВЬЯМИ ЗАНИМАЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВОМ СЫРОВ С 2014 ГОДА

один из которых — буррата — был признан лучшим сыром Башкортостана в номинации «Лучший необычный сыр» в августе 2018 года.

Базовые рецепты предприниматель брал из интернета, а качество совершенствовал с опытом. Больших проблем с сырьем, по признанию сыродела, он не испытывает: предприниматель входит в иглинский сельхозкооператива, где закупает молоко коров, получающих специальные корма для производства сыра.

Джуманали Декамбаев, напротив, активно работает с уфимскими ресторанами и сбывает им около 70% продукции. «С торговыми сетями сложно найти общий язык, и отсрочка платежа — не главная проблема. Гораздо хуже штрафные санкции, которые они вносят в договоры. Если что — во всем виноват ты. При этом обязательства о соблюдении температурного режима хранения товара в договорах не прописывают», — отмечает он. Несмотря на это, в ближайшее время сыродел планирует выйти со своей продукцией в местную сеть «Полушка» и премиум-гастроном «Глобус». В 2018 году Джуманали Декамбаев и его сельхозкооператив выиграли 3 млн руб. республиканского гранта на покупку оборудования. В планах предпринимателя — освоить производство полутвердых сыров.

У ЭКОФЕРМЫ «СБТ-Агро» — около 500 коз под Уфой. Под брендом Fromage de famille семья Валерия и Гузаль Давлетшиных выпускает около 40 видов сыров, некоторые из которых ежегодно признаются лучшими на конкурсе «Продукт Башкортостана». Компания развернула производство относительно недавно — в 2017 году. Продукция продается в собственном бутике в Уфе, через социальные сети и «сарафанное радио», поставляется в рестораны. С ритейлерами «СБТ-агро» не работает. «Мы им не интересны. Товар бросят на полку, где он доживет до истечения своего срока годности, а потом его спишут или попытаются сделать возврат. Хотя формально воз-

врат запрещен, неформально он существует. Это условия сетей: не нравится, не работай», — говорит Валерий Давлетшин. Компания выполняла небольшие частные заказы за рубеж, отправляла продукцию в Италию, ОАЭ, Великобританию. «Люди там были удивлены качеству», — отмечает предприниматель.

ВЛАДИСЛАВ ЛОВКОВ — владелец единственного в Уфе специализированного сырного ресторана «Сыровар by LOVKOV» с собственной сыроварней, производящей полутвердые сыры, в ближайшее время планирует продавать продукцию в таких крупных сетях как «Ашан» и «Магнит». Пока продукция LOVKOV представлена только в ресторане и в небольшом бутике рядом. Сырный ресторан проработал чуть больше года, и уже окупил все вложения, отмечает предприниматель, не вдаваясь в финансовую сторону вопроса.

РУКОВОДИТЕЛЬ рабочей группы «Гильдии сыроделов» Александр Никитин отмечает, что время выброса на рынок некачественных сыров, которое последовало сразу вслед за санкциями, скоро останется в прошлом. «Ситуация выравнивается за счет более жесткого контроля со стороны государства. Растет и качество отечественного продукта», — отмечает он. Будущее сырной промышленности, по мнению эксперта, за твердыми выдержанными сырами, производство которых требует больших инвестиций и с которыми в России по-прежнему дефицит.

Генеральный директор Национального союза производителей молока «Союзмолоко» Артем Белов прогнозирует увеличение спроса как на промышленные сыры, так и на ремесленные — за счет общего роста потребления сыра в стране и интереса потребителя к новому ассортименту. «Скорее всего, в ближайшие годы мы увидим тенденцию к снижению потребления традиционной молочной продукции и увеличению потребления сыров. При том, что традиционное потребление в России связано с полутвердыми, мягкими сырами, кавказской группой сыров, спрос будет расти и за счет них. Но в последние годы активно развивалась группа итальянских сыров — буратта, моцарелла. Поэтому в целом на рынке будет оставаться ниша для небольших ремесленных произво-

дителей. Но нужно понимать, что эти сыры будут востребованы лишь при условии, что качество и ценовые условия будут соответствовать ожиданиями потребителя», — отмечает эксперт. ■

**ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ БАШКИРИИ
СОБСТВЕННЫМИ СЫРАМИ ОСТАЕТСЯ
НЕВЫСОКОЙ — ВСЕГО 47%.
К ТОМУ ЖЕ 66% ПРОИЗВОДИМОГО
ТВЕРДОГО СЫРА ПРОДАЕТСЯ
ЗА ПРЕДЕЛАМИ РЕСПУБЛИКИ**